

2023年富士康实践总结报告 大学生暑假 社会实践报告暑假社会实践报告(汇总9 篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

富士康实践总结报告篇一

这个暑假，我参加了黄江镇20**年大学生社会实践的活动。时间飞逝，很快，一个月的社会实践活动就结束了。在这一个月里，我学到了很多的东西。在许多方面也有所提高，例如，在交际能力上，我比以前开朗了，更加主动的去认识朋友，跟同学们聊天等等。在这一个月里，镇政府组织了很多活动。例如，组内交流活动，由各小组组织一个内部活动；大学生志愿服务活动；社会调查活动；兴趣培训活动；第一桶金活动。

组内交流活动中，我们“三黄组”组织了一次打羽毛球的交流活动。我们组织组员一起去打羽毛球，促进各组员的感情。在活动中，我们有说有笑，玩得不亦乐乎~!玩累了，我们就一起去麦当劳填饱肚子。在其中，我们各自说说在大学里的生活，对大学学习的看法，交流交流一下我们的经验。这次的组内交流活动，使我的交际网扩大了不少，认识了很多同学。

接着，7月25号这天，我们进行大学生志愿服务活动。那天，我张文乐，陈勇同学和志愿者黄先生去探望孤寡老人张老人。据张老人说，他5岁的时候就盲了，现在已经86岁了。可以想象他这81年的不见天日的生活有多么的困难，有多么的艰难。

那时，我觉得张老人真的挺可怜的。他住的屋子很残破，很旧。我想为他做点什么，但是，我又不知道我能够做些什么。我真的真的不知道。我也只能在这里和他聊天，说说话，为他的生活增添一点色彩。我听黄先生说，政府每个月都会组织一些志愿者来探望这些孤寡老人。的确，他们最需要的就是社会的帮助。我由衷的希望，随着社会经济的发展，我们能够为这些孤寡老人做更多更多的东西，使他们都能够过上幸福的生活！

在兴趣培训活动中，我参加了交谊舞培训班。因为培训班里，我们男生比女生还多，所以，我们的舞蹈老师何老师就交我们跳叉叉舞。虽然，我们只有三天的学习时间，但是，我们每一个人都十分认真的学习。我知道，我们参加了这次活动的学生都对舞蹈有一定兴趣。在这短暂的三天里，我们学习到了如何和别人更好的配合，更加增添了我们男女同学彼此之间的认识。从中，我也变得不再那么的羞涩，能主动的邀请女同学一起练习舞蹈。

在社会调查活动中，我觉得这是我们比较辛苦的一次活动了。在这活动的几天里，我们在我们住的三条村的工厂里和到镇上的一些企业里询问。因为，我们的主题是有关企业等单位使用什么样的人才。在活动中，我们当然会遇到一些困难。例如，企业领导并不想见我们，或者只跟我们聊了几句就走了等等的问题。但是，我们并没有气馁，因为这是考验我们能力的时候。我们也只能继续坚持。

最后，我们终于完成了我们的调查活动。虽然，我们在社会调查汇报会里面，发现我们的调查工作和其他组还有一定的距离，有一定的不足，但是，我们并没有灰心丧气。因为，我们从中学到了很多东西。无论在勇气方面，吃苦耐劳方面，还是在应变能力方面，我们都有了一定的进步。所以，我们是获益不浅的。

最后，我们进行最后的一个活动——第一桶金。第一桶金，

为期10天，在这10天里，我们各组成员都发挥出了自己应有的水平。我们卖的东西都得到了广大人民的一致好评。为什么这么说了？因为他们都光顾了我们的每一个摊位。而且还不只一次了。

这次活动，是我们这次社会实践活动中最辛苦的一次活动了，为期10天，下午早早的就在公园正门摆好摊。面对着炎热的太阳，热得满身大汗。虽然辛苦，但是我们都没有过多的抱怨，因为，这是我们第一次做生意，第一次挣钱，我们要全力以赴，做到最好。第一桶金活动，使我明白了做生意的艰难，明白了挣钱的不易。

虽然总体上都不错，但是，我们付出了这么多的辛苦，才挣到那么一点点钱，有些组的比我们的还少了。现在，我明白了父母的辛苦，父母挣钱的不易啊！也真正明白了“一粒一滴汗，粒粒皆辛苦”的含义。以后，我要更加节省的发钱了，挣钱不容易啊！

这次为期一个月的社会实践活动，使我学到了很多东西，使我明白了很多道理，使我在许多能力上都有所提高。我真的感到很高兴。

富士康实践总结报告篇二

大学是一个小社会，步入大学就等于步入半个社会。我们不再是象牙塔里不能经受风吹雨打的花朵，通过社会实践的磨练，我们深深地认识到社会实践是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只要正确的引导我们深入社会，了解社会，服务社会，投身到社会实践中去，才能是我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件；才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。

“艰辛知人生，实践长才干”。社会实践给生活在都市象牙

塔中的大学生们提供了广泛接触社会的的机会。深入基层，同基层领导交流谈心，思想碰撞出了新的火花。从中学到了很多书本上学不到的知识，汲取了丰富的营养，理解了“从群众中来，到群众中去”的真正含义，认识到只有到实践中去，到基层中去，把个人的命运同社会、同国家的命运联系起来，才是青年成长成才的正确道路。

这个假期我在“微心愿”团队进行社会实践，在各位学长的带领下积极参加各种活动，一起制定活动方案，一起讨论活动计划，一起顶着炎炎的烈日走访调查，去满足孩子们的心愿。犹记得我第一次鼓起勇气去采访的尴尬，记得西沟乡孩子们填写心愿时的认真，收到礼物时的灿烂笑脸……从实践中检验自我，我认为以下四点是我在实践中缺少的。

如何与别人沟通好，这门技术是需要长期练习的。以前交流的机会不多，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场这是很尴尬的。与同事的沟通同样重要。人在社会中都会融入社会这个团体，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，事半功倍。别人给你的意见，要听取、耐心、虚心地接受。

自信不是麻木的自夸，而是对自身的一种肯定。在与别人接触的过程中，我认识到了自信的重要性。你没有社会经验没有关系，重要的是自己肯定自己后别人才会肯定你。有自信使你更有活力更有精神。

刚开始拉外联时，我总是不敢走进店门，克服不了自己内心的紧张胆怯。但在硬着头皮试过几次后慢慢就适应了这些，一切都变得简单起来。战胜自我，才能战胜困难，勇敢通往天堂，怯懦通往地狱。

知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就会枯竭。

社会实践让我认识到并弥补了自己的许多不足，这将会是我一生的财富。

富士康实践总结报告篇三

在万众瞩目中，我们迎来了大学第二个寒假，怎样才能让假期更加丰富而有意义呢。在注重素质教育的今天，社会实践是实施素质教育的重要手段，是服务同学们就业的重要举措，对促进我们了解社会，了解国情，增长才干，奉献社会，锻炼毅力，培养品格，增强社会责任感具有不可替代的作用，大学生社会实践更能引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式；是培养锻炼才干的好渠道；是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。

一、实践目的

让自己面对更多的各种各样的人，增加自己的阅历，因为在以后的工作学习中，需要有更多的体验，更多的阅历。毕竟身在学习，接触社会的机会较少，趁着暑假有这样一个机会何不好好锻炼下自己。让自己能体会父母挣钱的艰辛，从而让自己学会勤俭节约，不铺张浪费；锻炼自己与人相处和对新环境的适应能力，特别是这家超市位于农贸市场附近，人流量很大，每天会和形形色色的人打交道，怎样和他们相处这是一门学问。

选择在超市打工是一个很好的与社会各阶层人接触的机会。通过与他们的接触可以更好的接触社会、了解社会。还可以为自己以后的工作打下坚实的基础。虽然这个过程可能有些艰辛，但对于我们有益的事情我们要勇于尝试，用对生活的热爱来击退实践的艰辛。

二、实践内容

为顾客介绍、寻找他需要或者是他适合的商品，负责散货的商品归类以及新到货物的搬运，将货架上被顾客拿走的商品及时补齐，不定时的拖地以及抹货架，给货物打价格标签，整理花车。

比如：不可以串岗、不可以闲谈、不可以把手机带在身上等等。所谓不可以串岗，就是不可以擅自离开自己的岗位。我们每个理货员都有自己的岗位——分属各个货架。比如，我是百货这边的，就不能随便跑到食品那边去，食品上的人就不能随便走到我们百货这边。食品那边比较大，还分三个部分：饮料和冷柜、饼干类、休闲食品。为什么不可以随便串岗呢？其实是这样的：我们乡下，顾客不像大城市的市民素质高，经常会有顾客偷东西的。如果我们随便离开自己的岗位，那么这边的货架就没有人看着，东西就很容易少掉！同样，“不可以闲谈”也类似这个原因，如国际歌理货员没事做的时候都在一起闲谈，那么就没人看着货物了，东西少了又是损失！还有，“不可以把手机带在身上”

，这个规定看似严格，其实是有其中的原因的。以前超市的同事们上班互相发短信息，不认真上班，没人看着货物。所以，后来经理就规定了：不可以把手机带在身上！可以把手机带来上班，但要放在办公室。对于这个规定，大家还是很理解的，毕竟上班要有上班的样子的，超市的营收和自己的收入有很大的联系的。当然，还有很多的规定，比如：上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。我认为，这些是最基本的，当然要遵守了。

三、工作体会：

第二，诚信是根本。不论我们做人还是做事，诚信是我们做人的根本，是我们成功的基本条件。所以说提高超市的诚信度是很重要的。俗话说“诚招天下客，誉从信中来。经商信为本，买卖礼在先。”优质的产品加上优质的服务才能诞生优质的超市。经济效益固然是根本，但是社会效益也是超市

发展的助推器。要兼收两个效益，需要经营者与职工共同努力的。作为经营管理者要招具有较高素质的职工，但招高学历的还不太现实，但最起码要有较好的职业操守。有了诚信的员工，就会有诚信的企业，生意也会越做越大。

第三，提高经营管理水平。经营管理者是一个企业的领头人，对企业起决定性作用。就像一个形象的比喻说的——由一只狮子率领的绵羊部队，能够战胜一只绵羊率领的狮子部队，足见领导者的重要角色。提高老板的素质是提高他管理水平的重要途径，而素质包括思想政治素质、职业道德、业务素质等。只有领头人素质高，才能树立起良好的信誉素质和企业形象，有利于超市的生存发展。

总的来说，在超市里打工是绝对有收获的。我进入了社会，提前了解了社会，对这个社会提前有了认识，我以后在社会上就能少走点弯路。和以往的实践不一样，这次的我真的看到了自己的不足和优势，当我认真工作起来就会很投入，但是当我遇到挫折的时候我就会手足无措，毕竟还是学校里养着的学生，做起事情来一点也不老道。社会实践的作用就是让我提前知道自己的缺点，让我们在一次次锻炼中学会客观地看自己，不要把自己看得比天还要高，以免以后毕业了择业眼高手低，到头来一事无成。我想这一次的打工，会永远记在我的心里，毕竟那是我第一次感到：无论什么事都不能靠别人，只有靠自己！但是这一切首先，是要拥有知识、能力还要有持之以恒的决心。没有足够的知识、能力是根本无法在社会上立足的。而没有决心，你的一切都是徒劳，都只是纸上谈兵。因此，我要更加努力，争取成为社会的栋梁。

富士康实践总结报告篇四

不知不觉，历时一个月的实习过程已经结束。为了给自己的实习工作作一个交待，我特别拟写了以下这份实习报告□

大学的最后一个暑假，我往区实习，时间是从20xx年x月x日至x月x日。实习期间努力将自己在学校所学的理论知识向实践方面转化，尽量做到理论与实践相结合，在实习期间能够遵守工作纪律，不迟到、早退，认真完成领导和检察职员交办的工作，得到院领导及全体检察干警的一致好评，同时也发现了自己的很多不足之处，以下是我的毕业实习报告。

此次实习，主要岗位是审查起诉科，因此主要实习科目是刑法和刑事诉讼法，也涉及一些其他私法科目。在（中国报告网）实习中，我参加了几起案件的开庭审理，认真学习了正当而标准的司法程序，真正从课本中走到了现实中，从抽象的理论回到了多彩的实际生活，细致的了解了公诉起诉的全过程及法庭庭审的各环节，认真观摩一些律师的整个举证、辩论过程，并把握了一些法律的适用及适用范围。跟随干警提审，核实犯罪事实，探询犯罪的心理、动机。真正了解和熟悉了我国的公诉程序及法庭的作用和职能，同时还配合公诉职员做好案件的调查笔录和庭审笔录，做好案卷的装订归档工作。

实习期间，我利用此次难得的机会，努力工作，严格（中国报告网）要求自己，虚心向领导和检察干警求教，认真学习政治理论，党和国家的政策，学习法律、法规等知识，利用空余时间认真学习一些课本内容以外的相关知识，把握了一些基本的法律技能，从而进一步巩固自己所学到的知识，为以后真正走上工作岗位打下基础。

纸上得来终觉浅，尽知此事要躬行。在短暂的实习过程中，我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏，刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这时才真正领悟到学无止境的含义。这也许是我一个人的感觉。不过有一点是明确的，就是我们的法学教育和实践的确是有一段间隔的。法学是一门实践性很强的学科，法学

需要理论的指导，但是法学的发展是在实践中来完成的。所以，我们的法学教育应当与实践结合起来，采用理论与实际相结合的办学模式，具体说就是要处理好三个关系：即课堂教育与社会实践的关系，以课堂为主题，通过实践将理论深化；暑期实践与平时实践的关系，以暑期实践为主要时间段；社会实践广度与深度的关系，力求实践内容与实践规模同步调进展。

在实习过程中，也发现法律的普及非常重要。我国政府为推进法治建设而进行的多年的普法教育活动，取得了很大成就。人们的法制观念、法律意识都有了很大的进步。但是在普法的深度与广度上还有一些不足。比如有些时候，人们对有些法律条文是知道的，但却不知道如何适用它，以至于触犯法律；有时候人们对两个以上不同法律对同一题目的规定不明白，不知道该适用哪一部法律，有一个案件就是这样的，被告人原是某村会计，后来在改选中落选，这样一些会算帐簿、会计凭证需要移交，但是他一直以为《会计法》是规定的要等帐目清算后再移交，所以就坚持不交出，结果被以隐匿会算帐簿、会计凭证罪逮捕。这一个案例就说明我们的普法活动不能只做表面文章，要深进实际，真真正正的让人们了解法律、法规的含义。并在这个基础上，逐步确立人们对法律的信仰，确立法律神圣地位，只有这样法治建设才有希看。

再有一个题目就是青少年犯罪。在实习中所接触的案件中，有很大一部分案件的被告是八十年代以后出生的，甚至有两个犯有抢劫罪的被告人是八七年的。不考虑被告人家庭和自身因素，从社会大环境来说，我觉得社会也有一些责任的。从八十年代初改革开始到八十年代末，这是一个重大变革的时期。这一段时间对精神文明建设有些放松，也就是说，有些犯罪人在童年时期就有可能已经沾染上了一些不良习气。所以说，教育从娃娃抓起，不能只是一个口号，要真正落到实处。

千里之行，始于足下，这近一个月短暂而又充实的实习，我

以为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这一段时间所学到的经验和知识大多来自领导和干警们的教导，这是我一生中一笔宝贵财富。这次实习报告总结也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的题目。

对于自己这样进社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是的老师，正所谓三人行，必有我师，我们可以向他们学习很多知识、道理。学习法律的终极目的是要面向群众，服务大众，为健全社会法治，为我们的依法治国服务的。高等法学教育在推进法治建设过程中担当着重要的角色，其培养的具备一定基本理论知识，技术应用能力强、素质高的专业技能人才，将在社会上起到重要作用。现代的社会是一个开放的社会，是一个处处布满规则的社会，我们的国家要与世界接轨，高素质法律人才的培养必不可少。因此，对人才的培养，应当面向实际，面向社会，面向国际。法学教育本身的实践性很强，所以采用理论联系实际，理论与实际相结合的办学模式是比较可行的，大学的法学院应当与公、检、法、律师事务所等部分建立良好的关系，定期安排学生见习，让学生更好的消化所学的知识，培养学生对法学的爱好，避免毕业后的眼高手低现象，向社会输送全面、合格、优秀的高素质法学人才。

以上是我的实习报告，谢谢大家。

高考后所做的决定——报考师范院校，使我也顺利地被河南师范大学录取，从此，我心中便一直信奉着这句话：既然选择了远方，便不顾风雨兼程。

作为一名师范生的我，一直都在为自己的将来做打算，面对当今如此激烈的就业压力，我该何去何从呢？在大一的时候，我曾犹豫徘徊过，烦恼着自己选择师范专业是不是错了？如果错了，那我该如何补救？如何改变目前的状态等等一系列问题。后来经同学和老师的开导，我渐渐想通了，明白了既来之，则安之这句话的真谛。大一的那年，我过的很茫然，当然，时间不会因你的茫然而多为你停留一刻，也就是这样，大一的生活就这样悄然而逝。

在大一的暑假，我的境遇非常的坎坷。在我独自去广州的路上发生了一些不愉快的事情，不过总算过去了，暗淡的日子不会一直萦绕着我，只要我拥有一颗积极乐观的心。很快结束了大一的暑假生活，迎来了新的生活，大二已经在不远处。

经过在大一一年的磨合，我的目标也就渐渐的明确了，既然我选择了将来要做一名教师，我就应该坚强的走下去，为实现这个目标而奋斗。因此，在大二这个暑假我决定不再让它虚度，应该做一些有意义的事情才对，就在这时，我遇到了天泽培训机构，看到了希望之光。

我选择天泽是有多重原因的。首先，是为了锻炼我自己做老师的综合能力，作为一名师范生，应该在大学期间积累经验，为以后走入职场积累丰富的经验。其次，天泽培训机构的分校都是在驻马店，作为驻马店人的我，当然更乐意在自己的家乡工作。最后，因为天泽及其文化深深地吸引了我，使我相信天泽是一个优秀的暑期补习机构。以上种种原因，使我坚定了去天泽的决心。期末考试过后，我们团队就拎着行李箱踏上了驻马店市汝南县的征途，到驻马店市中心时，天泽总校校长亲自接我们，一股暖流涌上心头。随后我们就去了汝南，在接下来的日子我们就要在汝南度过。一切准备就绪后，我们就全身心的投入到工作当中。工作刚开始的前几天是最艰难的也是有挑战性的几天，也就是下乡招生。尽管雨下得再大，路再泥泞，也阻挡不了我们前进的道路；尽管满身是泥，满脸都是雨滴，我们也不曾退缩。因为我们有

共同的理念——走进天泽，共同学习，共同改变。我们已不再是温室里的花朵，现在的社会有些事情始终遵循着优胜劣汰原则，只有使自己变得更加优秀、更加坚强，才能适应这个社会，也才能脱颖而出。

在招生期间，除了困难外，也听说过和遇到过一些感动，有些老师为了工作中午只能吃馒头和咸菜，喝的是自己提的白开水，每天都是早出晚归，只为心中的那个信念。更令我难以忘记的是，我们在村里招生的时候，农村的大叔大婶们都很热情、善良，主动给我们送上热茶和西瓜等解渴的东西。顷刻间，我们的眼睛都湿润了，心中不禁感叹：还是农村人最朴实、最纯真。总之，招生期间，既有困难，又有感动。有困难我们每天开会交流，共同克服，那么，那些感动就让它永远埋藏在我们的内心深处吧。

招生期过后，我们老师们又开始了新的工作，也即是授课期。七月十号是正式开学时间，那天，我们老师们和往常一样起得特别早，洗漱完毕，就开始投入到新的工作中，我们各行其责。有的老师在班级里等待学生报到，有的在门口迎接学生，而我和校长则在校门口负责开票和补票以及学生报名等事项。忙碌的一天终于过去，经过那天的奋战，基本上都把学生安排好了，就等着第二天正式上课了。

正式上课的第一天，我的心里激动万分，虽然十号那天我已经见到了亲爱的同学们，但是这毕竟是正式开学的第一天，心里难免还会有些紧张和兴奋，终于我还是走上了讲台。在前一段时间我担任的课程是三四五年级的数学和六年级的语文，所以我在上这些课的第一节都是向同学们做自我介绍，让他们了解我，从而拉近与学生们的距离。不过，孩子们比我想象的还要可爱，一个个都是那么天真烂漫，这让我松了一口气同时也感到很满意，这也为以后工作的顺利开展奠定了良好的基础。就这样，开学后的第一个星期很快就这样过去了，学生们的表现还可以，就是有些学生的纪律性太差，使得整个班级的纪律比较乱，如果太纵容他们，会使这些情

况变得更糟糕，但是如果对他们太严，又怕会起到不良的后果，所以这个问题非常难以处理。

世上无难事，只怕有心人，我们团队的老师总会有办法的。果然如此，其实班上总会有捣乱纪律的人，我们做老师的只有通过各种办法、策略针对这些学生，而这些方法可以是硬性的，也可以是软性的，还要视情况而定。开学后的第一个周日终于到来，我们每人心中都激动万分，经过这么多天的辛勤工作，大家都该好好休息休息了。不过计划总赶不上变化，有的老师提出了更好的主意，结果大家那天还和往常一样起得很早，骑着借来的电动车开始了我们的旅途——去马乡赶集。一路上大家唱着欢快的歌曲前行，而且在半路上我们有意外的收获，见到了梁祝故里。这是一件不寻常的经历，之前总是听别人说或只在电视剧当中了解一些有关梁祝的故事，那天有幸见到了梁祝故里，心中感慨万千，参观后，我们继续赶路，很快目的地就到了，呵！好热闹的集市啊！来了这么多天，第一次出远门逛街，大家购完物品就往回赶，怕耽误吃午饭的时间，到学校后开始忙着做饭，下午休息、聊天、做游戏等等。就这样周末过去了。

由于三、四年级的人数比较少，所以三、四年级合并为一个班级。这对于教三、四年级的我来说无疑是一种挑战、一种困难，因为两个年级在一个班里，在上课的时候，必须要做到统筹兼顾，合理分工。在教学当中，我采取了先讲一个年级，而让另一个年级的学生先做题或先预习课本，然后再讲这个年级的课程策略。但是在这个过程中也出现了很多问题，比如说，我在讲三年级课程的时候，回答的积极踊跃的是四年级的学生而非我要讲述的对象——三年级学生，这就造成三年级学习积极性不高，尽管我一再强调让四年级的学生做其他的事情，但是效果欠佳。另外，三四年级的学生在一起时使班级的纪律变得更差，他们都很爱动，其中有一个男孩子是四年级的，非常爱动，注意力不会集中到五分钟，这使我们老师都很头痛。一节课下来，我的精力几乎消耗殆尽。尽管我曾和其他老师交流过，询问是否有较好地解决办

法，但是收效甚微，老师们也束手无策，不过我也尝试着用我自认为有效的方法改变现状，效果最起码比之前要好得多。

另外，我还教五年级的数学。五年级的班级纪律我个人认为是比较好的，学生们都比较爱学，或许和他们的年龄有关吧。每次在五年级讲课的时候，我都感到特别轻松愉快，下课和孩子们一起做游戏，好像他们又带我回到了我的童年，一天的疲惫顿时消失的无影无踪。

时间过得很快，马上就要结束了我的教学工作，心里面有很多的不舍，舍不得可爱的学生们；舍不得熟悉的校园和教室；舍不得共患难的同事；舍不得认真负责的校长；舍不得……在殷店将近一个半月的时间，我学到了很多。在这里不仅锻炼了我上讲台讲课的基本能力，而且让我明白了什么是团队以及团队应该具有的精神面貌，同时让我认识了那么多可爱的孩子，他们不仅是我的学生，实际上我早就把他们当成了我的朋友，无论我以后身在何方，我都会祝福他们，希望他们学业有成，一生平安幸福！

又迎来一个新的暑期，告别大一时的稚嫩、不懂事、整天只想过的舒服的想法，一直以来都没有认认真真的考虑过以后的生活，看着大四的学长学姐们在金融危机的情况下踏入社会的艰难，也渐渐的意识到所谓的社会压力，所以，为了使自己在毕业以后有更多的筹码让社会认可我，借着暑假这个机会我全身心的投入到了社会实践中，锻炼自己，磨练意志，丰富个人的社会阅历，下面就我这个暑假的经历总结此次的经验。

为了让这个暑期过的精彩又充实，准备和同学一起去打工，以便补贴生活，减轻家庭负担和提高自己的实际动手能力。在放假前就给自己订好了暑期计划，并在高中同学的帮助下提前在家里找到了一份工作。工作内容很简单，只是做诺基亚手机柜台销售，这对于平时就做过很多促销兼职的我来说就是小菜一碟，本来自己的专业就是人力资源管理，简单说

就是跟人打交道的，所以这个工作对我来说也是一次难得的历练，更何况，平时所做的促销兼职都是短时间的，一两天而已，这次的就不一样了，是要做一个多月的，像这样的底层工作对大学生来说很少能坚持下来的，所以我也很珍惜这次机会，早早的赶回家。

不过，天有不测风云。就在我回家的前夕，乌鲁木齐发生了7.5事件，我的家乡阿克苏也因此受到了影响，老板的店被砸了，我的工作也泡汤了，失望的同时也感到了痛心。在父母的安慰鼓励下，我打算在自家店里帮忙，给父母打工一样是工作。

由于是个体户，恰巧工作内容也是销售。不过办公用品的销售不同于其他的商品，他没有普通商品大的客流量，每天来看商品的人数都是有限的，很少会有观光型的客人，每个顾客过来看都是有目的的，再加上我们的销售点也只是办公用品批发的展示区，主要业务也是批发，接触的人就很少了。不过，这也给我的工作提出了更高的要求：在客流量小的情况下争取每一个客人都买我们的商品！下定了决心就开始认真真的实干。

第一天，早早的起床准时去上班，心理有说不出兴奋，得意的带着工牌接受保安的检查，一切都显得那么井然有序。大学生就是未来社会的栋梁，是社会的希望，我想当时心中腾起的那一丝丝的骄傲应该就是所谓的主人翁责任感了吧！上午商场里没什么人，我认真的擦洗每一件商品、给办公桌办公椅打蜡、拖地扫地、保险柜开锁，新疆由于气候的原因空气中可吸入浮沉含量大，所以隔一个晚上物品上都会落上一层土，不断地打扫也成了每天的工作内容之一。做完这些就只用等待了，等着顾客的到来。

除了知道商品的价格之外，熟悉商品的性能、了解它的市场需求则显得更为重要，进一步要求就是根据这些来了解顾客的消费需求。老妈说这是长期历练才能达到的，不过这已经激发了我的斗志！再想到平时的经济学学的还可以，对这个

工作更是充满了信心。意外的是我上班的第一天没有卖出一件，来看的人少之又少，老妈安慰我说礼拜一人本来就少的，这都是家常便饭了，有时一个星期都不开张的。心理似乎有些了安慰，晚上看了一部励志电影，在主角不放弃执着追求的精神感染下，第二天继续我的新鲜感。

就这样一连过去了好几天，我的新鲜感早飞到九霄云外了！随之而来的则是疲惫，精神的麻木，感觉就这样的日复一日没有丝毫的激情，更不愿早起来上班，那天老妈叫我起床，我倒觉得与其起那么早去上班还没一个顾客，还不如在家多睡一会。然后我就在老妈的脸上看到了失望与惊讶的表情，也许她觉得那不像是我说的话，更不像一个整天嚷嚷着要做大事的一个大学生说出来的。突然也意识到自己好像做错了，一日之计在于晨，好的开端就是成功的一半，早起来上班对顾客、对老板、也是对自己的尊重！

幸运的是我坚持下来了，我做到了！做销售业不是一件简单的事情，虽然不怎么累，却是对人各方面的考验。记得有一次店里来了一个维族的老汉，他想买椅子，他很直接的问我多少钱，然后我就问他要几个，他只是点头微笑，接下来不管我说什么他都只是标准的礼貌式点头微笑，原来他听不懂普通话，他自己也不会讲汉语，只会说三个字多少钱，而我却不懂维语，这下好了，语言作为人与人之间的交流沟通工具传承了几千年的文化，在那一刻也失去了它独有的魅力。跟外星人交谈估计都没这么困难那！平时遇到的维族的都懂汉语，不会说的至少也听得懂，店里也只有我一个人，我急得都要冒汗的时候他还在冲我点头微笑，这时刚好有几个维族的巴郎从门口经过，我急中生智把他们给叫了进来给我做翻译，终于松了一口气，在几个可爱的巴郎的帮助下，那个老汉很开心的买了东西走了！不过想到双方无法沟通而僵持的局面，心里都起毛。为了方便，我还是找了一个维族朋友给我补习，学习在销售中沟通最基础的常用语，学的很用心，可惜无用武之地，碰到的维族人都会汉语！不过艺多不压人，会一点，都是你受益终生的财富！

不过，简单的体验让我收获的还是做的政府采购的标书！当然，也是我的骄傲！以前总觉得课堂上学的东西在实际中没什么用处，理论跟实际的脱节的，课堂上说的总是理想的，社会上实际的东西都太现实了，大部分都不能根据课本上来解决。这次，我总算尝到了知识的甜头。上学期公共选修课我选修了《招投标与合同管理》这门课，在老师的教导下学会了招投标的一些基本知识，虽然主要是建筑工程类的，但政府采购也属于这个范围，只是内容有些差异，没有建筑工程的复杂。记得当时做招投标作业的时候，要写大量的标书内容，记得刚开始的时候还不知道自己到底学的是什么，对课程的题目都不理解，更不知道学了这门课到底有什么用，稀里糊涂的就跟着老师走，考试的形式特别的别开生面，在教室模拟招标会，完了之后签订合同，做合同书。为了做好这个作业，上网、泡图书馆、电话咨询，甚至亲自跑到建筑公司询问，当然更重要的是跟同伴合作共同完成的作业。记得当时做的很辛苦，做完才知道招投标有多麻烦，工序有多复杂，但是很有趣。那天老爸在看一个招标公告，但是需要做标书，我自告奋勇的说：我来做吧！我学过的。说的很轻松，以为他不会给我做，我只是说我学过招投标，没想到他一口就答应了，还说这方面全部都由我负责，大学生嘛，都学过了，应该没问题！他去买了标书，当我拿到标书的时候才意识到事情的严重性，紧张的不知所措，心理开始打退堂鼓了，问爸爸可不可以交给别人做，他却说：你不是要做么，都学过了这对你也不是难事，学习嘛，中不中标都没关系，做吧！没办法只好硬着头皮去做了。

先把标书从头到尾认认真真的反复读了几遍，不懂的地方就问老爸，按照标书的要求开始编写我自己原创的投标文件。报价表部分很简单，内容也不是我的事情，但却是最重要的部分，其他部分就需要用书面语言在法律符合的范围之内作出准确的描述，牵涉到以后可能会诉讼于法律的可能性，语言表达到位也是非常重要的，尤其是要写承诺书，一个字的失误都可能造成不可挽回的损失。小心翼翼的做，有些模棱两可的格式还打了长途问以前合作的同学，毕竟作业是大家

一起做的，各个人做的都有自己的侧重点，每个人负责的部分也都不一样，所以，以防万一，能用的手段都用上了，甚至为了售后服务承诺书的一句话，还特地跑到书城去查阅资料。投标时间很紧，标书必须在两天之内做完。在学校做作业写标书时老师给了两个礼拜的时间，这次是实际操练，时间又太紧，投标书的质量就会受到影响。我用一天的时间完成了初稿，给不同的人审核，不过更多的错误却是别字，老爸说，一个字错了，在法律上条文都会反了，说得我起了一身的冷汗。第二天再一次认真的修改了投标书，由于时间及资料缺乏的原因，投标书做的很简单，但主要问题都说清楚了，然后就小心翼翼的盖好章，按照招标书的要求封好包装，大功告成。

完成了任务，终于舒了一口气，心里忐忑的要求要去开标现场，同样的，父亲看到我这样积极主动地去参与社会的实践，欣然的同意我一同前往，他只用了一句话：可以独当一面了！足以鼓舞我去面对以后职业生涯中可能遇到的所有难题。简单的几个字，那也是一个父亲对子女的奖赏。

开标会很严肃，会上没有我的发言权，但稚嫩的脸蛋还是引起众人的小声议论，我只是不动声色的做着会议纪录。会上我见识了商场人物的魅力，问题争议时的唇枪舌剑，坚持自己的价码丝毫不动摇，双方一言一行都是对自己的维护，整个流程下来，各自都达到了自己的目的。这是我职场生涯的初体验，女强人的魅力和气质深深的吸引着我，看到她们在man世界用她们的智慧与之周旋、谈判，也对自己未来充满了信心，是的，要成为她们那样的优秀，实现自我。

有了前一次的经验，我很熟练的给老爸做了第二份投标文件，很认真的做了，老爸很满意，我尝到了用自己的知识来为他人服务的甜头，越来越坚定自己对未来从事经营方面的信念。当然，自身在各方面知识和能力等都还很欠缺，就拿那次去银行开电子汇票的事情来说吧，一张简简单单的汇票，会计学那门课也都学过，可我填了四次才把单子给填合格，作为

一个大学生，填单大写要顶格写都不知道，急得我都快要哭了。真的很自卑。

虽然这次的经历经受了一些以前都没经历过的困难与挫折，但我也懂得了理论与实践相结合的重要性，这是我的无形资产。这次的打工是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

在社会实践中我认识到培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力的重要性。书本上学到的东西会在不同的时期体现它的价值，以后的生活中我们还要多参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验 and 锻炼。也不要简单地把暑期打工作为挣钱或积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的动手能力，认识自己的不足之处并改正！作为一名大学生，应该把握所有的机会，勇敢的去面对所有问题，充分发挥所长，相信自己！大学生之所以是大学生，其与众不同之处就是大学生的学习能力，相信自己没有什么不可以的！

这次暑期实践使我受益匪浅，当然，首先要感谢我的父母对我的理解与鼓励，并提供机会给我！在我遇到困难的时候指导我，给我提供帮助，帮我分析问题，让我在一次次的挫折经历中蜕变。同时也感谢我的高中和大学同学给我提供的帮助，相信我以后会更成熟的思考问题，成长为一个全新的我！

富士康实践总结报告篇五

三、要有热情和信心 其实，不管在哪个行业，热情和信心都是不可或缺的。热情让我们对工作充满激情，愿意为共同的目标奋斗；耐心又让我们细致的对待工作，力求做好每个细节，精益求精。激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，

工作才一能做到最好。

四、要主动出击 当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。勇敢的“主动请缨”能为你赢得更多的机会。只要勤问、勤学、勤做，就会有意想不到的收获。

五、要讲究条理 如果你不想让自己在紧急的时候手忙脚乱，就要养成讲究条理性的好习惯，做什么事情都要有条理。其它的工作也一样，讲究条理能让你事半功倍。养成讲究条理性的好习惯，能让我们在在工作中受益匪浅。

六、要有自信 不管你做什么，都要对自己有信心，有自己的想法，要果断，不要犹豫不决。

短期的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。

古人讲：“读万卷书，行万里路。”一个人的发展，不仅要定位于对书籍中光辉火花的不断汲取，对理论知识的不断追求，更要着眼于对现实社会的了解，对社会生活的体验。马克思理论中的精华更是强调了“实事求是”的重要性。在对理论深入理解的基础上，将知识正确的运用到社会服务中，并从社会体验中提炼出更多的真理，是我们每个人乃至每个集体所应该具备的素质。

借暑假实践这次机会，我有幸能暂时踏出大学校门，走进生活，进入社会，通过对这本“无字书”的学习，来为今后步入社会这扇大门做个铺垫。

烈日炎炎七八月，背着行李我踏上了暑假实践之路——北京中铁中心产业园，来到了北京这座繁华的城市，开始了为期一个多月的实践生活。也许只有当自己真正的接触社会，你才会发现，原来社会这本“无字书”中所蕴含的知识是多么的丰富，多么的宝贵。实践是短暂的，为期一个月，但是从中所获得的经验，所学到的东西是丰富的。本着对以后大学学习的指导，本着对将来能更好的步入社会，服务社会的方向，我在这里充实的过着每一天，认真的体验着工作中的每个细节。

为期一个月的实践，很短，但我却在这里做了很多的内容。这是一个比较大的工程项目，项目团队的实力也相当的雄厚，这里的师哥师姐们也对我非常的照顾，整理资料，学习预算，学做技术交底报告，学习工程建设的安全知识，学习cad和项目管理软件，去工地视察工作等等，这一系列的工作，每天我都坚持认真的去做，也慢慢的积累了许多的知识。

一个工程的结构是复杂的，会涉及到各个方面的知识，土建、电气、给排水、通风、装潢等等，所以这就需要一个团队的合作。协调分工，各司其职，通力合作，就显而易见的成为评价一个项目集体的标准。在这个工程项目里，通过一个月的实践，我深刻的感受到了团结的重要性。在学校里，我们的主要任务就是学好我们的专业，很少有机会去培养团结的意识，而社会工作相比学校学习而言，就更强调合作了。个人能力是有限的，而项目工程乃至社会结构是复杂的，只有通力合作，将个人的力量凝聚于集体的力量，才能实现事物的有效价值实现。所以，一个成功的项目公司，一个团结的集体，其层次结构肯定是清晰的，其工作流程肯定是畅通的，有条不紊，以实现效益的最大化。

实践期间，我认真的学习了一些有关工程安全的知识，对安全施工有了更进一步的认知。预防为主，安全第一这八个字是每个工程永恒的法则，这是出于各方面考虑都必须遵守实践的。对自身而言，安全事故对自身的伤害不仅是肉体精

神上的创伤，更是对今后生活的毁灭性打击。没有了健康的身体，生活的窘境会接踵而至的。对集体而言，安全事故不仅是经济上的损失，效率的减弱，更是一种信誉的危机。所以对安全的重视是整个工程要十足考虑重视的事情。一个项目部的成功与否，不在于能应对处理多大的事故，而在于能多大化的预防避免事故危机。

一个多月的时间里，我也学习了一些有关技术图纸的知识，除了掌握了一些识图的技巧外，也对国内外的一些图纸情况做了一定的了解。目前在中国的许多工程建设中，图纸会在工程建设中做出多次的修改，会不停的做些变动，而且在施工过程中各个建设单位也会定期召开相关会议来进行协调处理。这种情况显然将整个工程复杂起来，加大了工程的工作量，这对于追求经济效率来说显然是个瓶颈。而在一些发达国家，这种施工期间修改图纸的情况几乎是不存在的，在施工前，关于图纸的工作已经做得很到位了，一般是不会出现什么矛盾冲突。当今国际间的竞争是空前激烈的，谁能在效率上占得上风，谁就能引领时代的船舵，之于中国工程建设的目前情况，与国际接轨，做出相应的管理改变已经是迫不及待了。

而谈及在这一个多月里个人素质的提高，我想应该是潜移默化的，素质的提高本身就是种厚积薄发的过程，时间久了，自然会体现出来。在一个优秀的集体中，那种环境，那种氛围，自己自会受其熏陶，变的优秀起来。实践结束后，关于工程建设的好多知识，自己虽然依然是个门外汉，但努力去学习观察，多思考，善于总结，站在现有认知基础水平上去认识事物，并通过实践将认知再提高一个水平，这便是学有所得，不虚此实践之行。

实践是短暂的，但经验是宝贵的。这次实践的意义是有价值的，体验了社会工作，丰富了生活阅历，对理论知识有了更深入的了解，并更好的指导了今后的理论学习。相信自己定会在今后的学习生活中方向更明确，目标更清晰，为自己更

好的步入社会工作打下良好基础。

共2页，当前第2页12

富士康实践总结报告篇六

我在武昌火车站已经工作了一个星期，在这一个星期的工作经历中我收获了很多也感悟了很多。莲~山 课件看到的不仅是那些赶火车的旅客，还有那些一直服务于武铁春运的工作人员。

在春运期间，可以看到中国人如“候鸟”般大迁徙的社会现象。这不仅仅是铁道部门的工作，也是我们当代大学生的工作。在春运服务当中我们既收获了旅客对我们的致谢也收获到了人生中的宝贵经验。

现在我依然记的第一天上岗的情形，那天是20xx□1□20.武汉迎来了春运期间的第一场大雪。我和“雷峰小组”的所有队员都站在东进站口为旅客们服务。那天，天气很冷所有的队员都冒着严寒，耐心为旅客服务。主动帮助那些需要帮助的旅客运送行李。同时也是工作的第一天我和余进文学长有幸被湖北电视台的记者采访。记得当时那位女记者问了我这样一个问题：为什么你们要在春运期间参加这次的志愿者活动。我是这样回答的：我希望能一直奉献于社会的建设们能更好的回家过年尽一点自己的绵薄之力。下午的时候我们小组被分配到二楼的候车大厅为旅客做指引工作。因为我们对乘车时间表的不熟悉造成了工作上的不便。我们团队在最短的时间找工作人员协商解决了这个问题。也是在当天下午服务了一位特殊的旅客。一个约摸4、5岁的小女孩在拥挤的人潮中与自己的父亲走散了，那位小女孩一直无助的哭泣着。我把她带到了服务台请求工作人员帮忙广播寻找爸爸。我则在一旁安抚那位小女孩。从她的口中我知道她和父亲马宏涛是回老家过年的，而她的妈妈在深圳打工。小女孩焦急的张望着父亲的身影。从她眼神中让我不觉的莫明的酸楚。她

的父亲应该也和她一样的焦急。时间一分一秒的在流逝眼看就要到了我们的服务结束时间她的父亲依然没有出现。最后只得求助铁路局团委和刘明明学长的帮助下顺利的找到了女孩的父亲。小女孩立刻扑到爸爸的怀里，哇哇大哭起来。那一幕感动在场的所有工作人员。

接下来的几天大家都坚守在各自的岗位中。每天都认真的完成着“五个一”的工作任务。班前点名、班中交流、班后总结、每天一份工作感悟、每天评选服务明星、服务明星的合影留念。在这一星期的工作中我和其他队员分享着彼此的工作经验，共同解决着工作中所遇到的问题。那几天的服务下来大家的感受也颇多。我们每天都是伴着月光出门，带着星光回家。往返于学校与武昌火车站40多公里的路程。大家从不叫苦叫累，大家彼此照顾着扶持着。很多队员因为辛苦的工作而生病依然带病上阵，他们真的好伟大。甚至很多队员做梦也想着春运工作，有的在梦中都呼喊着“请大家往里走，不要堵在电梯口。”大家都努力的付出着。

付出总会有收获我们团队多次受到上级领导和旅客的称赞。在向中央铁路局的领导汇报工作时，他说了一句这样的话：“一个人的价值往往是在他人所需的时候体现出来的。”仔细想想这句话的内涵，的确如此，锦上添花的人远比雪中送炭的多。这也正如黄思源学长说的那样“急旅客之所急，帮旅客之所需。”几天工作下来的总结使我们的工作更加紧张有条，对武昌火车站也越来越熟悉。客流量也是不断增加。随之而来的困难是我们遇到了我们工作的一个“枯燥期”。厌烦了重复又繁重的工作。我们在学长的带领下努力克服着对工作的枯燥感，以微笑服务于每一位旅客。

在接下来的工作经历中，我遇到了几件趣事。那几天的人流量并不是很多。大家也算的上很清闲，我也有空在二楼的候车室与旅客进行交流。其中碰到了两位十分可爱的农民伯伯。他们拿着一大堆行李和包袱，在二楼的候车厅踟蹰半晌，我忙上前寻问他们的车次和时间。当我看到他们的时间是午

夜0:15时，我彻底震惊了，现在是早上9点多离午夜还有十多个小时，他们早早的来到候车室候车。看到他们沧桑的面孔，我感到有些辛酸。这就是很多中国大众的代表，在火车站工作的这几天大多数都是和这两位农民伯伯一样的劳动人民，拎着沉重的蛇皮袋，带着锅碗瓢盆等一系列家当，奔跑在火车站的电梯上。我不禁有些颤动。他问了我到他们那个地方要多久才能到，我帮他们询问了一下工作人员，很可惜他们也不知道，我很抱歉得跟他们说了一声对不起，要他们座在候车区靠里的位置以免下午人流较多的时候挤着他们了，时间一分一秒的流逝着，转眼到了我们中午收班的时间，大伙喊我去休息，我走到一半又想起了那两位农民伯伯，我马上又撤回去提醒他们一下，他们正在吃着自己带着的干粮。我让他们多听喇叭，不要错过搭上火车的时间他们对我感激万分，还让出一个位置让我休息，这一小的举动让我感动了好一阵子。他们好淳朴啊！这是我工作这么多天，第一次受到农民工群体的理解和相信。原来上岗的时候，经常是我们主动帮住他们，他们会十分排斥我们的帮忙，总认为我们是骗他们的钱财。我们尝试着一次次的解释，由原来的不理解到最后的完全的信任。我觉得这是我们团队辛勤努力的结果。我很开心，有人称我们是免费的导游到有事就找志愿者，这真的是一项很大的进步。还有一次我遇到几位特有意思的大婶，她们十分害怕坐手扶电梯，堵在电梯口又十分想尝试一下坐电梯的感受。我觉得她们十分需要克服一下自己的恐惧，我直接拉着她的手往电梯直冲上去，她惊恐的大叫起来，紧紧地拽着我的手，我鼓励她说这没什么，闭闭一眼就可以做到，她依然很害怕，换了一双平底鞋叫我陪她在上一次，我叫她数一，二，三慢慢扶着电梯的把手上电梯。她慢慢的没有那么的恐惧，我感到很开心我给予一个陌生人很大的安全感。她学会了如何上电梯。我真替她开心。这就是我在火车站所遇到的趣事。这也使我认识到了一批生活在农村的人她们的所感所思。我也在一次次工作中收获到不少快乐。

当然做任何事情都不会是一帆风顺，也会有辛苦和麻烦的时候，我有一次就遇到了大批旅客对我的指责，那天是人流高

峰期无法避免人流堵塞，大批旅客拿着大堆行李往返于狭窄的过道上，造成了大拥挤，我想穿过人群找工作人员帮忙，这时旅客们十分生气，就开始说我们志愿者自己都出不去怎么去帮其他人，我觉得也是这样在拥挤的人群中。要求旅客往里走，可是声音太小没有多大作用。我依旧被人指责着，大伙在工作人员的帮助下疏通旅客。无感觉这是我工作的不满意的地方。也有些时候太忙了帮别人指错路的，我常常十分担心旅客会不会因为我而没搭上火车而郁闷很久。这些都是我日常工作中的一些错误和不好的地方，在学长的指导下，我慢慢明白很多事是要不断反思和自省的，才能够做到尽善尽美。不仅仅要不把事情做完还要做到极致。这也是做事情应有的态度。可以说在这里我学会了不少做事的原则。

在我春运服务的最后一天也是我们学校第一期活动结束的一天，大家都显得很激动，我无法用言语表达大家对这件事的喜爱程度，莲~山 课件大家认为这种方式帮助别人，自己也很快乐，也让我看到大家奉献自己这个行为举止，我认为我们都是只只小小的萤火虫，在黑夜中团聚的光芒市明亮的可以照亮着我们照亮的地盘，温暖着那些需要被温暖的人。我们真的很开心，我们的留言册有厚厚一本这些不仅有我们温暖的感悟也有旅客对我们的评价。这些都是大家最为真实的回忆和记录。

我们“中国地质大学江城学院春运服务的爱心启航联盟”的实践团队的第一期工作圆满完成。分别的那天大家很是不舍，这里承载着我们很多美好的回忆。这也是我大一暑期生活最有意义的一段记忆。

最后要感谢我们铁路局团委相信我们给了我们体验生活展现自我的机会，还要感谢我们的认真负责的余进文学长把这次活动开展的这么成功，感谢一直陪伴我们的铁路局的段书记和一直关心我们慰问我们的领导，感谢我们“雷锋组”的所有成员……要感谢的人实在太多太多。这次活动不仅仅让我

明白作为一名志愿者的意义，也让我明白生活中最阳光的一面。希望以后能有更多的人加入到我们志愿者的行列中。

富士康实践总结报告篇七

张瑞敏曾说过：“把一件简单的事做好就是不简单，把一件平凡的事做好就是不平凡。”那么，把一次社会实践做好，也注定是一件不平凡的事！

尊老爱幼是中华民族的传统美德，我们中学生正处在人生观、世界观、价值观的重要形成时期，肩负成为合格建设者和接班人的重任，为了加强对自身的思想培养，在日常生活中养成良好的品格和行为习惯，我们特地参与了学校共青团组织的实践活动。前往敬老院开展敬老爱老社会实践活动。

我们刚跨进敬老院，它给的感觉是平静、安宁，在和煦的阳光下，老人们三三两两地在阳光底下，安安静静的，他们没有孩子脸上的天真，青年脸上的憧憬，中年脸上的忙碌，他们象在思索些什么？或许是对一路走来，点点滴滴的回忆吧？偶尔头顶上飞过一两只小鸟，但他们也从不抬头看，只是默默地低着头，沉溺于自己幸福的回忆。院子里没有太多的绿化，只是一些古树，如同这些老人们经历了几乎一个世纪岁月的洗礼，沉积了太多的历史。

首先我们先进行自我介绍，稍微和老人们打打招呼，之后开始了劳动：为老人宿舍打扫卫生，帮老人收拾房间，不畏劳动之苦积极参与其中，在劳动中找到快乐与欣慰。

劳动过后，我们认真倾听老人们经历的艰苦岁月，一位老人说活不方便，但还坚持与同学们交谈，深深地打动了同学们。老人们回忆道战争时的艰苦岁月，建国后中国的独立自主，以及改革开放以来中国的腾飞，并劝导我们要认真学习，我得到了深刻的教育。

今天我们最大的收获是懂得了老人们的心。虽然他们面对坎坷的人生总是一笑而过，但从他们的言语中，我真正体会到了他们的艰辛，一路走来有着太多的悲欢离合，有着太多的辛酸，是啊，他们已经很累了，他们需要休息，但更多的是关爱，是大家的爱。爱，是我们共同的语言！让我们在今后的生活中一起用爱心去装点这个世界！

艳阳普照，光载千秋，一个伟大的时代正向我们扑面而来，展望新的时代，共青团将成为青年习文练武的大学校，锤炼自我的大熔炉，施展才华的大舞台，团结友爱的大家庭。让我们在党的正确指引下，在学校党支部、上级团委的正确领导下，与时俱进，开拓创新。

随着人们经济能力的提高，如今的青少年一代在小学就开始有独立消费的行为，到了中学时代，他们一般都有一笔固定的消费资金(零花钱)，有了经常性的独立购买活动。例如购买衣物:饰品、音像制品等自己喜欢的东西和上网交友娱乐等方面，虽然高消费的学生并不多，但是有关专家认为，十几岁的中学生对一些社会现象的辨析能力不强，在一些变味的“人迹关系”的影响下，难免会模仿。因此，良好的消费观念对于青少年来说是至关重要的。

现今，中学生的生活，学习环境与其父母一代已完全不同，大部分家庭中的独生子女的高消费生活越来越严重。再者，由于目前一般家庭的经济状况比以前有极大的改善。父母大多不愿自己的子女“受委屈”，又随着家庭观念的转变，家长更尊重子女的意见，鼓励子女发展自身能力。因此，中学生在诸多的影响下消费观念产生了极大的变化。

根据调查数据显示:有零用钱的学生占了被调查总数的98%，没有的仅占1.4%，现在的学生都是家里的“独苗”，家长对自己小孩几乎是百依百顺，疼爱有加，即使自己在省吃俭用，孩子那里总是应有尽有，可是谁也不想让自己的孩子过得好些呢?有些父母在自己的孩子身上放上零花钱，这些零花钱是

家长对孩子成长的一部分投资。只有少数家庭的孩子可能每天的生活都是由父母来安排，所以也不需要什么零花钱了。但是对父母来说，高中生各方面的开支较多，学习上的花费明显多于初中生。对于在学习上的正常开销，家长们的出手毫不犹豫的同时，同学们的生活花费和日零用钱，也随之“水涨船高”。

因此中学生的消费行为反映了以下的几种消费心理特点：

1、求新性。中学生处于求新求异、富有好奇心的年龄阶段对外界新事物的接受能力特别强。于是在社会许多新鲜玩意的吸引下，“试一试”的想法成了这种心理的源泉。

2、兴趣性。据了解，由于有的学生是“追星族”便将每月开支中的大部分用在购买自己偶像的磁带或cd上等等，总的来说，主要消费对象自己的兴趣爱好有关，换言之，兴趣爱好越广泛，所花费的款项也就可能同比例增长，更何况现在的学生，兴趣广泛是普遍的事。

3、从众性。身在周围都是同龄人的环境中，加之有不少学生的家境不错，特别容易出现攀比的风气。这便使许多人产生“别人有什么，我也要有有什么”的想法，加上时下的某些时尚主题，促进了这种心理的形成，跟进了流行大军。

4、盲目性。这种心理特点的形成是基于前几种心理的，且从众性心理起了主导作用。

富士康实践总结报告篇八

实践是检验真知的唯一标准，实践是探求真知，检验真知的一条重要途径，社会实践是一条非常实用的渠道，下面为大家提供社会实践报告总结,欢迎大家参阅。

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢？为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我走进了一家民营企业，开始了我这个假期的社会实践。

实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

在实践的这段时间内，我帮忙接电话，复印资料，整理文件，开发票等，感受着工作的氛围，这些都是在学校里无法感受到的，而且很多时候，我不时要做一些工作以外的事情，有时要做一些清洁的工作，在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不一定有人会告诉你这些，你必须自觉地去完成，而且要尽自己的努力做到最好，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了获

得更多的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自己的能力！记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生的身份。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。记得在我校举行的招聘会上所反映出来的其中一个问题是，学生的实际操作能力与在校理论学习有一定的差距。在这次实践中，这一点我感受很深。在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到；而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学得这么吃力呢？这是社会与学校脱轨了吗？也许老师是正确的，虽然大学生生活不像踏入社会，但是总算是社会的一个部分，这是不可否认的事实。但是有时也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题有了在课堂上认真地消化，有平时作业作补充，我比一部人具有更高的起点，有了更多的知识层面去应付各种工作上的问题，作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。毕竟，2年之后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才。

选择了会计为专业的我，在这次实践中自然比较关注这一环。虽然在实践中只是负责比较简单的部分，但能把自己在学校学到的知识真正运用出来也使我颇感兴奋！在学校上课时都是老师在教授，学生听讲，理论部分占主体，而我自己对专业知识也能掌握，本以为到了企业实践应该能够应付得来，但是在企业里并没想象中如此容易。平时在学校，数字错了改一改就可以交上去了，但在工厂里，数字绝对不可以出错，

因为质量是企业的第一生命，质量不行，企业的生产就会跟不上，而效率也会随之降低，企业就会在竞争的浪潮中失败，所谓“逆水行舟，不进则退”，企业要时时保持着这种竞争状态，才能在市场中立于不败之地，就因为这样，企业会对每一个在厂的员工严格要求，每一个环节都不能出错，这种要求在学校课堂上是学不到的，在学校里可能会解一道题，算出一个程式就行了，但这里更需要的是与实际相结合，只有理论，没有实际操作，只是在纸上谈兵，是不可能在这个社会上立足的，所以一定要特别小心谨慎，而且一旦出错并不是像在学校里一样老师打个红叉，然后改过来就行了，在工厂里出错是要负上责任的，这关乎工厂的利益损失。

社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自我能力培养的一个重要方式，因此对于我们在校大学生来说，能在寒假有充足的时间进行实践活动，给了我们一个认识社会、了解社会，提高自我能力的重要的机会。作为大二的学生，社会实践也不能停留在大一时期的那种毫无目的的迷茫状态，社会实践应在结合我们实际情况，能真正从中得到收益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践。我觉得我们在进行社会实践之前应该有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划。应注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高能力。因此，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作的乐趣，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况在假期期间找了一份促销的工作，虽然仅有10多天时间，但我觉得受益非浅，基本上达到了自己的目的。短短的工作让我体会到了就业的力，自己能力的欠缺及社会的艰辛，同时让我感到工作的无比快乐，一种在学校自由天地无法体会到的残酷竞争的“愉悦”。

促销是一种很好的工作体验，通过，人与人的沟通，可以了解一些跟我们专业相关的知识，比如不过的人过春节的习惯习俗，春节期间的旅游计划等等。我的促销工作主要是促销电器。

促销的一天基本工作安排：

促销前的短暂培训，了解电器的，名称、性能、型号、价格行情等方面的知识，面对顾客时的语言组织，仪容仪表等。接下来就是正式的工作。每天早上8：30开始上班，到达指定地点后做好准备工作，摆好宣传资料，礼品赠品，然后调整好心态迎接顾客。每天工作7个小时，在下午工作完后还有个必须的程序——一天的工作总结。经理、主管及促销员一起讨论一天促销工作中的战果及存在的问题。

促销过程中的体会及感触：

促销通过, ,我实践我觉得就是通过, ,自己把厂商的产品推销给消费者，对于一个促销员来说，促销产品的同时也是向别人推销自己，同自己的言语、形态让他人了解自己。因此对于一个优秀的促销员来说必须具备以下素质：

一、要有良好的专业素质 当我们促销一种产品时，首先我们必须对产品的相关知识和厂商的具体情况要有一个明确的认识，大量的相关知识的贮备可以使我们在促销过程中面对顾客的一系列问题，通过, ,自己的介绍可以使顾客了解产品的一些具体问题，能使客明明白白的消费(本站)。

二、要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力 促销是促销员跟顾客以产品为媒介的一种陌生的交流，所以语言表达必须合理得当，说话要有条理同时应让他人感觉你的亲和力。要通过, ,自己层次清醒的说明，把产品介绍给顾客。同时要用自己的魅力吸引顾客，让他们通过, ,自己来了解产品。另外在面对具体问题时我们应保持良好的心态，不能自乱手脚、语无伦次。

三、要有良好的心理素质及受挫折的心态 促销每天会面对社会上的形形色色的人，由于每个人的道德修养及素质的不同，会使工作中遇到很多问题。比如有的顾客会用各种方式刁难

你，此时你必须保持良好的心态，不能跟顾客发生不愉快的事。有时候一天的工作可能收获不大，这时候我们不应气馁，要学会自我调节、自我鼓励，及时的自我总结，自我提高。

四、要有吃苦耐劳的精神，要坚持不懈。促销是一种比较枯燥的工作，每天站着用一个笑脸面对不同的顾客，这生活需要我们坚持，要让自己在烈烈炎日下磨练。

本次社会实践总结：

不管做什么事，态度决定一切。做一项服务工作，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。只要你有一个服务于他人的态度，你就会得到他人的肯定及帮助，用自己的热情去换取他人的舒心。

明确目标，合理的设计规划自己。

我们现在要根据自己的实际情况合理的为自己规划，找到自己的发展道路。要通过，社会实践切身的了解自己的专业，而不是一味的抱怨。要循序渐进的提高自己的能力，锻炼自己，让自己成为社会优秀的人才，为社会服务。

短暂的促销工作的结束让我在劳累中得到快乐，在汗水中得到磨练，我觉得自己的能力有了一定的提高，达到了自己预定的目标，残酷的社会就业压力让我不在感到恐惧，我想，只要我们有能力有信心我们一定会创造一个属于自己的乐园。

201x年夏天，我的大一暑假，我如愿的参加了学校的暑期社会实践活动。社会实践是大学生思想政治教育的一个重要环节，对于促进大学生了解社会、了解国情、增长才干、奉献社会、培养品格、增强社会责任感具有重要作用。而学校对每年的假期实践都相当的重视，为学生提供了一个良好的平

台与机会，并为我们保驾护航，期待着我们能从中得到锻炼，学到在学校里学不到的知识与能力。而我们也正是本着对自己负责对社会热心的态度，积极响应学校的号召参加了这次实践。

我们队的实践课题为许昌推进区土地利用调查。队员共有九人，并有三名指导老师。十几天的调查我们从室内到室外，从城市到农村，吃了很多苦，但更多的是收获。

我们此行，既进入政府机关与相关领导交谈，又深入农村与平常百姓畅谈，不同的地点不同的人我们掌握了与他人沟通的技巧。但无论与谁，最重要的都是礼貌，以我们的真诚与笑容去和他们交流。同时，我们明白了要想获得相关信息，自己要有清晰的目标与要求，别人方能理解你，帮助你，满足你。

在推进区内的农村走访时，我们更加深刻的感受到“民生”这一词在我们心中的分量，我们明白了国家要千方百计增加农民收入的必要性。我们也体会到了农民经营生计的困难，而我们也大都是从农村来的孩子，更是由此想到了父母的艰辛，有了更大的动力去奋斗，为父母分担家庭责任。而我，作为这次实践队的队长，这项活动亦给了我更多的责任与挑战，同时，我也从中获得了更多的能力与认识。从课题选定的一开始到组建好我们的团队再到队员一起为活动奔赴往返，到最终完成我们的成果，一步步一天天，我与它同在，牵挂着它，与它一起成长。我明白了要带领大家去做成一件事，首先自己要成竹在胸，有比较成型完整的想法，并且要有一定的自信，这样队员们才有可能信服你，与你一起完成任务。同时，沟通，这是一个不容忽视的问题，队员之间相互交流彼此的看法，我们要的是一个开放自由的合作氛围，大家各抒己见，不时的改善我们的活动，使我们的行动向着更有效的方向发展。但在这一点，自己做的就不很好了，没能把男生女生带活跃起来。另外，作为队长，还需要协调好外部与内部的关系带领队员适应不同的新形势。

虽然在活动进行时，不可预见的辛劳与看不到的成果让我的一些队员退出了，但我看着我的其他队员，他们依然能不惧艰辛，他们和我一样，不甘放弃，这已是责任，背在肩上，我们年轻，我们不怕输。我们倔强的相信我们能坚持到最后，我们能做出一份成果，这就是回报。

在炎炎夏日，我和我的队员们穿着志愿者服装奔走在大街小巷，一起用汗水浇灌青春，用笑容同阳光比灿烂。这是一笔珍贵的财富和一份不可多得的回忆，我们的暑假因为有它而没有虚度，我们的阅历因为有它而更加丰富！

在“走进社会大课堂”大学生社会实践活动招聘现场，我有幸被宁波市江北柏意橱柜商行录用了，从事营业员工作，从七月二十五至八月二十五，在为期仅仅一个月的工作期间里，在领导和同事们的支持和帮助下，在满怀着兴奋激动与喜悦的心情下，我对自己的工作职责有了明确的认识。也许这份工作与我的专业没有直接的联系，但在客观上，确实对我自身有了一定的提升，有了一定的进步，让我对社会有了更进一步的了解和认识，为我以后工作的道路上奠定了一定的基础。

营业员，也许在常人看来是一分很普通的工作，倘若的确想做好这一份工作，确实需要付出一定的代价，需要有工作经验。需要有一定的工作能力。一切都那么新颖，那么具挑战性，让我更深入走进了社会，开拓了视野，增长了见识，对事物有了新的见解。

首先，我接受了公司专业人员的培训一个星期，教导我站立姿势，礼貌待人，以及有关橱柜方面的大量资料。第八天，我正式开始了我的营业员生活，从早上八点开始工作，一天工作八个小时，第一天的工作，身体上就感觉可累得慌，尤其是我的脚，好痛，因为站立的时间太长了，加上不习惯，但是，领导脸上的笑容，立刻让我身体上的疲惫都烟消云散了，随即，带来的就是兴奋与喜悦，因为我的工作得到了领导无形的认可。一个月来，我每天都是从事着这份工作，有时候在工作中难免会出错误，

领导也会毫不客气地批评我, 虽然当时心里确实感觉不爽, 但现在想来, 我心中充满了感激, 感谢他们指出了我的缺点, 让我及时改正.

在学校, 学到的任何一种知识都是一种有用的贮备, 虽然在平时看来学的很多东西总感觉与自己的想象相差甚远, 但说不定就在某一刻显现出来。这也许就是有些师哥师姐说的: 在工作过程中总觉那些东西在学校见过, 但却在记忆中消失, 擦肩而过。想起这, 真的要感谢在校期间学的那些本专业以外的知识。

实践之后, 让我感到自己有很大的收获, 主要有以下几个方面:

1. 工作态度要认真之外, 有埋头苦干的精神和勤于思考的习惯, 还要讲究高度的细心、严谨和好的工作方法. 同时, 待人要真诚, 当踏进办公室时, 会接触到很多陌生的面孔, 我微笑着和他们打招呼。我总觉得, 经常有一些细微的东西容易被我们忽略, 比如轻轻的一声问候, 但它却表达了对同事对朋友的关怀, 也让他人感觉到被重视与被关心。
2. 要善于沟通 , 沟通是一种重要的技巧和能力, 时时都要巧妙运用。认识一个人, 首先要记住对方的名字。了解一个人, 则需要深入的交流。而这些, 都要自己主动去做。沟通是在社会生存的一把不可缺少的钥匙。
3. 要有热情和耐心 其实, 不论在哪个行业, 热情和信心都是不可或缺的。热情让我们对工作充满激情, 愿意为共同的目标奋斗; 耐心又让我们细致的对待工作, 力求做好每个细节, 精益求精。热情与耐心互补促进, 才能碰撞出最美丽的火花, 工作才能做到最好。
4. 珍惜每一次工作机会, 克服胆怯自卑心理, 勇于尝试不同类型的工作, 要主动出击, 当你可以选择的时候, 把主动权握

在自己手中。有些东西不能选择，有些东西却可以选择。份内的工作当然要认真完成，但勇敢的“主动请缨”却能为你赢得更多的机会。只要勤问、勤学、勤做，就会有意想不到的收获。

5. 在工作中寻找乐趣，工作时自然就会不觉得累。把每一次工作当作是一次学习，一次收获，趣味就会无穷。

6. 学会聆听。聆听不单是静静地听，还要不时用表情或语言对客户想法作出适当的反应。

7. 细心观察。接待客户要细心观察，不要任意推断，曲解意思，同时要耐心为他们讲解。

8. 团结同事，以大局为重。宽厚、宽容待人，不计较个人得失，协助团队完成工作。

9. 真诚待人。你可以伪装你的面孔你的心，但绝不可以忽略真诚的力量。面对新的面孔，要真诚待人，虚心请教，他们就会很乐意和你交往，传授你知识。

10. 学会处理同事之间的关系。它会关系到你能否开展工作。孤芳自赏并不能说明你有个性，过于清高是很难融入大集体的。

11. 做事讲究条理。做事急躁，急功近利，会使事情变得复杂和棘手紊乱。抱着踏实的态度来做事，虚心点往往能得到别人的认同。做事很讲究条理，遇到问题要一步步去解决，不要惊慌失措。

12. 重视激情与耐心的力量。激情与耐心，就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。它们可以将你推向专注忘我工作的境界，感受到工作的工作中的乐趣。

这次社会实践活动带给我不仅仅是一种社会经验，更是我人生

中的一笔财富。短期的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的社会使命。社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。在工作期间，我还结识了一些好朋友，他们给予我不少的帮助。俗语说：纸上得来终觉浅。没有把理论用于实践是学得不深刻的。当今大学教育是以理论为主，能有机会走社会去学习和工作，我真是受益匪浅。我相信这次社会实践对我日后工作和人生旅途有重要的帮助。衷心感谢在这期间所有帮助过我的人，今后我要以自己的实际的行动来回报你们，回报社会！

(本文素材来源于网络，如有侵权，请联系删除。)

富士康实践总结报告篇九

暑假的时候去做了工程的暑假，你是不是有很多新的认识呢？下面是本站小编为大家整理的20xx工程暑假实践报告范文，欢迎阅读。

根据学校安排我于xx年x月25日到建筑公司xx部进行建筑施工实践，这是一个让我了解施工现场的好机会，让我更深一步的了解理论与实际的差别。

一：工程简介

本工程是武汉市东湖高兴国企投资公司开发的单身公寓楼，承建单位是建筑公司，分别是五号和六号楼，及高尔夫球健身楼，地基由哮感第四桩基公司承建。由北京威斯顿设计院设计。采用框架剪力墙结构，柱子为异性柱。面积为13000平

方米，由3栋楼组成的商住楼，现浇钢筋混凝土六层框剪结构。

二实践内容

1: 木工

- 1) 模板的种类及制作方法;
- 2) 各种结构模板安装的质量标准;
- 3) 现浇结构模板安装的质量标准;
- 4) 现浇结构模板拆除的时间和顺序;
- 5) 模板拆除的注意事项;
- 6) 模板的清理，堆放和维修的方法及要求;

2: 钢筋工

- 1) 钢筋的种类及外形特征;
- 2) 钢筋的焊接方法及质量要求;
- 3) 钢筋冷加工的方法及工艺;
- 4) 钢筋的绑扎的方法及质量要求;
- 5) 钢筋绑扎的搭接长度要求;
- 6) 各种构件保护层厚度的控制方法;
- 7) 掌握隐蔽工程记录方法及主要内容;

3: 混凝土工

- 1) 搅拌机的种类，规格，拌和的原理；
- 2) 震动器的种类，适用范围；
- 3) 施工配合比的换算及标志牌的内容；
- 4) 施工缝的留设及其处理方法；
- 5) 混凝土的养护方法及要求；
- 6) 混凝土表面缺陷产生原因及预防处理方法；
- 7) 混凝土工程的质量检查内容；

三收获与体会

体的施工知识，这些知识往往是我在学校很少接触，很少注意的，但又是十分重要基础的知识。

比如说混凝土的裂缝原因及处理这是一个很复杂的问题，那我就说说我的见解吧：

1 裂缝的原因

混凝土中产生裂缝有多种原因，主要是温度和湿度的变化，混凝土的脆性和不均匀性，以及结构不合理，原材料不合格(如碱骨料反应)，模板变形，基础不均匀沉降等。

混凝土硬化期间水泥放出大量水化热，内部温度不断上升，在表面引起拉应力。

度的1/10左右，短期加荷时的极限拉伸变形只有 $(0.6\sim 1.0)\times 10^{-4}$ ，长期加荷时的极限位伸变形也只有 $(1.2\sim 2.0)\times 10^{-4}$. 由于原材料不均匀，水灰比不稳定，及运输和浇筑过程中的离析现象，在同一块混凝土中其抗拉强

度又是不均匀的，存在着许多抗拉能力很低，易于出现裂缝的薄弱部位。在钢筋混凝土中，拉应力主要是由钢筋承担，混凝土只是承受压应力。在素混凝土内或钢筋混凝土的边缘部位如果结构内出现了拉应力，则须依靠混凝土自身承担。一般设计中均要求不出现拉应力或者只出现很小的拉应力。但是在施工中混凝土由最高温度冷却到运转时期的稳定温度，往往在混凝土内部引起相当大的拉应力。有时温度应力可超过其它外荷载所引起的应力，因此掌握温度应力的变化规律对于进行合理的结构设计和施工极为重要。

2 温度应力的分析

根据温度应力的形成过程可分为以下三个阶段：

(1) 早期：自浇筑混凝土开始至水泥放热基本结束，一般约30天。这个阶段两个特征，一是水泥放出大量的水化热，二是混凝土弹性模量的急剧变化。由于弹性模量的变化，这一时期在混凝土内形成残余应力。

(2) 中期：自水泥放热作用基本结束时起至混凝土冷却到稳定温度时止，这个时期中，温度应力主要是由于混凝土的冷却及外界气温变化所引起，这些应力与早期形成的残余应力相叠加，在此期间混凝土的弹性模量变化不大。

(3) 晚期：混凝土完全冷却以后的运转时期。温度应力主要是外界气温变化所引起，这些应力与前两种的残余应力相迭加。根据温度应力引起的原因可分为两类：

(1) 自生应力：边界上没有任何约束或完全静止的结构，如果内部温度是非线性分布的，由于结构本身互相约束而出现的温度应力。例如，桥梁墩身，结构尺寸相对较大，混凝土冷却时表面温度低，内部温度高，在表面出现拉应力，在中间出现压应力。

(2)约束应力：结构的全部或部分边界受到外界的约束，不能自由变形而引起的应力。如箱梁顶板混凝土和护栏混凝土。这两种温度应力往往和混凝土的干缩所引起的应力共同作用。

要想根据已知的温度准确分析出温度应力的分布、大小是一项比较复杂的工作。在大多数情况下，需要依靠模型试验或数值计算。混凝土的徐变使温度应力有相当大的松弛，计算温度应力时，必须考虑徐变的影响，具体计算这里就不再细述。

我学的是工程造价专业，今年暑假在扬州水晶城项目部实习。首先是几天的找工作让我感触到了大学生就业的辛苦和社会的残酷，在找工作期间了解到社会的黑暗，作为尚未走出大学校门的自己，在社会阅历、经验上的幼稚和浅薄。所谓“吃一堑，长一智”，在经历了这一系列事情之后，我会在此后的社会工作和生活中加倍仔细、谨慎，避免再次遭遇这些欺骗，我学会了提高警惕，冷静处理每件事，保护好自己。

短短的两个月已经过去了，回想起来，仍历历在目，感触颇深。在这期间不仅锻炼了自我意志，还有了丰富的社会实践经验。学会了知识的同时也学会了如何与人相处，两个月时间内过的很充实，有汗水，也有欢笑。平时的辛苦领导都看在眼里，上次经理请我们几个小丫头吃饭，给我们讲了激励的话，让我感觉社会还是很温暖，给了我们工作和学习的动力。其次，在工作中与领导、同事的相处，也让我明白了很多社会交际中为人处事的原则。对于领导的指挥安排要认真听从，对领导的批评和建议要虚心接受并加以改正。但领导安排中的不足和实际中会对自己有不好影响的，也要及时、委婉的提出自己的意见，做一个认真工作、有自我思想、对工作对他人对自己负责的工作者。与同事相处时，则要热情诚恳，互帮互助，和睦友爱。社会是一个大集体，只有把自己和谐的融入团体中，才可以发现、发挥、发展自己的才能，体现出自我价值。

再次工作期间也有不少心得和体会，刚开始来这边，对于工作的陌生及自己所学知识的匮乏，好多事情帮不上忙，只能在这边慢慢看，慢慢学，慢慢结合所学知识这样就学的很快了，对自己凌乱的知识整理了一下，有的东西自己会做别人不会会感觉很有成就感，但也不能骄傲，还是虚心的向师傅学习，师傅说考证书很重要，让我在学校可以多考几个证书。对于现在的工作不能急，慢慢来。我的工作相比之下还是轻松的，一个办公桌，有空调吹着，看着外面工人大汗淋漓的在施工，心里一阵酸，社会就是这样，没有文凭没有权利只能做着苦力。空暇时间我也经常到工地上看看，可是在太阳下两个小时就头晕，我体会到了工人工作环境的艰苦。

实习结束我有很大的收获：

一、待人要真诚 踏进办公室，只见几个陌生的脸孔。我微笑着和他们打招呼。从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声“早晨”或“早上好”，那是我心底真诚的问候。我的真诚，换取了同事的信任。他们把我当朋友，也愿意把工作分配给我。 二、要善于沟通 来到这个办公室时我不是很健谈，后来王工跟我说了一句话，说你来到这个办公室如果能在你走时让所有的人能记起你，那么你就沟通做好了，王工给了我一些于丹、谢军、刘景澜老师等的讲座给我看，我学到了很多，首先要用眼神交流，要真诚，用心交流。

共2页，当前第1页12